

Ils choisissaient à quels appels d'offres **renoncer**.

Comment un négociant en import-export livrant des raffineries et des industriels a récupéré un équivalent temps plein et transformé un plafond de capacité en nouvelles parts de marchés.

CLIENT

ASF
Négoce industriel

PÉRIMÈTRE

Analyse,
consultation,
comparaison,
réponse

LIVRAISON

Application métier
sur serveur client

POUR QUI

Une entreprise qui répond à des appels d'offres composés de nombreuses lignes, consulte plusieurs fournisseurs pour chacune, et dont chaque réponse mobilise des règles propres à la maison.

Quatre personnes. La moitié de leur journée, tous les jours.

Un appel d'offres arrive par mail. Il faut le lire, identifier chaque article, retrouver les fournisseurs capables de le fournir, rédiger une demande de prix par fournisseur, relancer ceux qui tardent, comparer les offres reçues, appliquer les coefficients, calculer les frais annexes et rédiger la réponse.

Le travail est répétitif à 90 %. Les 10 % restants sont ceux qui font la marge, et ce sont eux qui expliquent qu'aucun éditeur n'a jamais produit l'outil.

Le plafond n'était pas commercial. Il tenait au temps disponible.

CE QUE LA CAPACITÉ COÛTE

Sur une année pleine, avant la mise en service de l'application.

1000 appels d'offres reçus chaque année

850 obtiennent une réponse

150 partent sans réponse

2 équivalents temps plein absorbés par la tâche

Ces cent cinquante appels d'offres sont des marchés que l'entreprise voulait servir. Ils ont été écartés faute d'heures disponibles, sur des critères de facilité de traitement plutôt que de rentabilité.

Le temps récupéré vaut plus que le temps économisé.

L'application divise par deux le temps consacré à chaque dossier. Elle rend un équivalent temps plein à l'entreprise, et ouvre l'accès aux appels d'offres qui restaient dehors.

LE PRINCIPE

Le processus est déterministe du bout en bout. L'équipe intervient aux points de décision, par le dialogue avec l'agent.

Une application métier qui exécute **vos** règles de réponse aux appels d'offres.

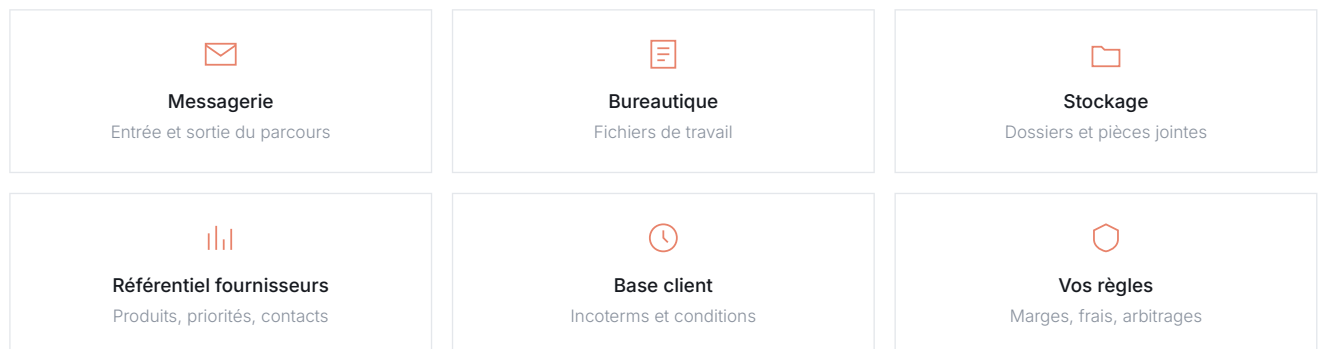
Elle lit l'appel d'offres, identifie chaque article, retient les fournisseurs pertinents, rédige et envoie les demandes de prix dans la langue de chacun, relance, compare les offres reçues, applique vos coefficients et rédige la réponse client.

L'équipe valide, ajuste, tranche. Elle consacre son temps aux décisions commerciales.

LES CINQ ÉTAPES



CE QUI RESTE EN PLACE CHEZ VOUS



L'application se branche sur l'existant. Aucun de ces éléments ne change de main.

LE DOSSIER

Le dossier rassemble les articles demandés, les instructions relevées dans l'appel d'offres, l'avancement du traitement et l'accès direct à l'agent.

Un dossier, une progression, un interlocuteur

Chaque appel d'offres ouvre un dossier. L'équipe y retrouve les articles extraits, les instructions du client, l'état d'avancement et le point exact où le système attend une décision.

Elho Import Export

Appels d'offres

Boîte mail

Journal des actions

Configuration

Données fictives pour démonstration

Appels d'offres

VC

Vallum Cimenterie Est — ELHO-26-782

Yacidi Benkhalifa y.benkhalifa@vallum.dz · Réf. client VCE-2026-112

8 items · Hugo · 11 mails · Docs en français · ARH 1 200 € si origine hors DZ · RFQ envoyées : 29 août 2026 · Relance flexibles : 1 sept. 2026

Offres partielles

Afficher l'appel d'offres entrant

Télécharger

Informations

Fournisseurs

Offres de prix

Réponse

Mails 11

Journal

ITEMS DEMANDÉS DANS L'APPEL D'OFFRES

#	REF	DÉSIGNATION	QTE	UNITÉ
1	VCE-01	Chemise concave concasseur, 27% Cr, 2,4 t	6	pce
2	VCE-02	Manteau concasseur, 27% Cr, 1,8 t	6	pce
3	VCE-03	Coin / cheek plate, 27% Cr	12	pce
4	VCE-04	Flexible SAE 100R13 DN25, 420 bar, gaine MSHA, 20 m	10	lg
5	VCE-05	Embouts ORFS 1-7/16", carbon steel	20	pce
6	VCE-06	Bride WN RF NPS 10" 150# A105N	4	pce
7	VCE-07	Joint spirale NPS 10" 150# graphite/316	4	pce
8	VCE-08	Goujons B7 + 2H pour NPS 10" 150#	32	pce

INSTRUCTIONS SPÉCIFIQUES RETENUES POUR CET APPEL D'OFFRES

- Toute la documentation doit être en français.
- Taxe ARH de 1 200 € à prévoir si l'origine est hors Algérie.
- Pièces d'usure : 3.1 + protocole de dureté.
- Flexibles : marquage MSHA et traçabilité par lot exigés.
- Relance automatique des fournisseurs à J+3.

PROGRESSION

4/8

✓ Analyse de l'AO

✓ Recherche de fournisseurs

✓ Validation de la liste fournisseurs

✓ Envoi des demandes de prix

● Calcul de la meilleure offre

● Création de l'offre client

● Validation de l'envoi

● Envoi de l'offre client

Elio · ELHO-26-782

En ligne — consultez ce dossier

Bonjour, je suis Elio. Posez-moi une question sur cet appel d'offres : lignes, lots, fournisseurs consultés, offres reçues ou prochaine étape.

Résume ce dossier en 3 points

Quelle est la prochaine étape ?

Quelle combinaison as-tu retenue et pourquoi ?

Écrire à Elio...

FIGURE 1 · Dossier d'appel d'offres. Articles, instructions retenues, progression en huit étapes et panneau de l'agent. Captures réalisées dans un environnement de démonstration. Les noms, montants et références sont fictifs.

LA TRAÇABILITÉ

Chaque action est horodatée, rattachée à son dossier, et signale si un chargé d'affaires doit intervenir.

Ce que le système a fait, et pourquoi

Le journal donne la trace complète du travail effectué. Marge appliquée, prix extraits d'un mail, relance envoyée, réponse partielle bloquante. L'équipe sait à tout moment ce qui avance seul et ce qui l'attend.

Elho Import ExportAppels d'offresBoîte mailJournal des actionsConfiguration

Données fictives pour démonstration

Journal des actions d'Elio

Ce qu'Elio a fait, quand, sur quel appel d'offres, et si un chargé d'affaires doit intervenir.

Rechercher une action...

Tous

Tous

Toutes

36 actions

Date et heure	Appel d'offres	Action	Statut	Intervention humaine
05/09/2026 17:42	ELHO-26-783	Offre client rédigée en brouillon (34 673 € HT achat)	● En attente	● Intervention requise
05/09/2026 17:05	ELHO-26-783	Marge x 1,22 appliquée sur la partie pompe	● Terminée	Aucune
04/09/2026 09:18	ELHO-26-782	Deuxième relance préparée pour les flexibles	● En cours	Aucune
03/09/2026 15:30	ELHO-26-782	Prix Sahara Cast extraits du corps du mail	● Terminée	Aucune
03/09/2026 15:28	ELHO-26-782	Mail de Sahara Cast reçu et rattaché au dossier	● Terminée	Aucune
02/09/2026 11:12	ELHO-26-782	Offre Kruger lue depuis la pièce jointe	● Terminée	Aucune
02/09/2026 11:10	ELHO-26-782	Mail de Kruger Wear Parts reçu, pièce jointe archivée	● Terminée	Aucune
01/09/2026 08:00	ELHO-26-782	Relance J+3 envoyée aux 4 fournisseurs flexibles	● Terminée	Aucune
31/08/2026 16:47	ELHO-26-782	Réponse partielle RhineFlange : ligne 7 non cotée	● Bloquée	● Intervention requise
29/08/2026 14:05	ELHO-26-781	Liste de fournisseurs proposée pour validation	● En attente	● Intervention requise
29/08/2026 13:40	ELHO-26-781	Brouillons de demandes de prix rédigés (12 fournisseurs)	● Terminée	Aucune
29/08/2026 11:22	ELHO-26-781	Nomenclature FR ↔ EN appliquée sur les 8 items	● Terminée	Aucune
29/08/2026 10:15	ELHO-26-781	Règle client appliquée : Huanhai exclu (NACE)	● Terminée	Aucune
29/08/2026 09:02	ELHO-26-782	Demandes de prix envoyées à 9 fournisseurs	● Terminée	Aucune
28/08/2026 17:31	ELHO-26-781	Appel d'offres analysé : 8 items identifiés	● Terminée	Aucune

FIGURE 2 · Journal des actions. Filtrable par dossier, par statut et par besoin d'intervention humaine.

01 · ANALYSE DE
L'APPEL D'OFFRES

Le dossier est créé, l'identifiant attribué selon votre nomenclature, et la numérotation du client conservée d'un bout à l'autre.

02 · RECHERCHE DES
FOURNISSEURS

Trois fournisseurs au plus par article, selon leur priorité au référentiel. Les règles générales et les préférences propres au client s'appliquent sans rappel.

Chaque article extrait, chaque instruction relevée

L'application lit la pièce jointe, quel que soit son format, et en extrait les articles avec leur désignation, leur quantité et leur unité. Elle relève le client, le contact, le pays, la date limite de réponse, et les instructions particulières présentes dans le document comme dans le corps du mail.

FOURNISSEURS CONSULTÉS		
FOURNISSEUR	LIGNES CONSULTÉES	RÉPONSE
Kruger Wear Parts	VCE-01 Chemise concave 27% Cr VCE-02 Manteau 27% Cr VCE-03 Cheek plate 27% Cr	● reçue Offre en pièce jointe, 9 semaines
Sahara Cast	VCE-01 Chemise concave 27% Cr VCE-02 Manteau 27% Cr VCE-03 Cheek plate 27% Cr	● reçue Prix dans le corps du mail, 6 semaines
Deltaflex Hydraulics	VCE-04 Flexible SAE 100R13 DN25 VCE-05 Embouts ORFS 1-7/16"	● sans réponse Relancé le 01/09
Hosewright	VCE-04 Flexible SAE 100R13 DN25 VCE-05 Embouts ORFS 1-7/16"	● sans réponse Relancé le 01/09
Baltic Hose	VCE-04 Flexible SAE 100R13 DN25 VCE-05 Embouts ORFS 1-7/16"	● sans réponse Relancé le 01/09
North Pier Piping	VCE-04 Flexible SAE 100R13 DN25 VCE-05 Embouts ORFS 1-7/16" VCE-06 Bride WN RF 10" 150# VCE-07 Joint spiralé 10" 150# VCE-08 Goujons B7 + 2H	● sans réponse
RhineFlange	VCE-06 Bride WN RF 10" 150# VCE-07 Joint spiralé 10" 150# VCE-08 Goujons B7 + 2H	● partielle Pas de joint (ligne 7 non cotée)
Liguria Sealing	VCE-07 Joint spiralé 10" 150#	● en attente
Atlas	VCE-06 Bride WN RF 10" 150# VCE-07 Joint spiralé 10" 150# VCE-08 Goujons B7 + 2H	● en attente

FIGURE 3 · Fournisseurs retenus par article, avec l'état de chaque réponse et la date de relance.

03 · CONSULTATION ET
RELANCES

Un mail par fournisseur,
limité à ses articles, rédigé
en français ou en anglais
selon son interlocuteur.
L'équipe relit et modifie
avant l'envoi.

Chaque fournisseur reçoit sa demande, dans sa langue

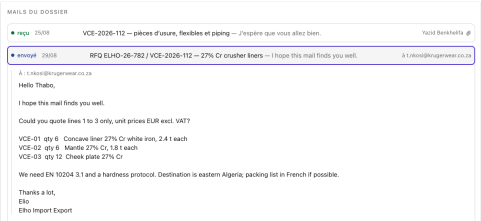


FIGURE 4 · Demande rédigée en anglais, limitée aux
trois articles concernant ce fournisseur.



FIGURE 5 · La même demande, adressée à un
fournisseur francophone.

04 · COMPARAISON
DES OFFRES

Les prix sont lus dans le corps du mail comme dans la pièce jointe. Les relances partent seules à deux puis quatre jours.

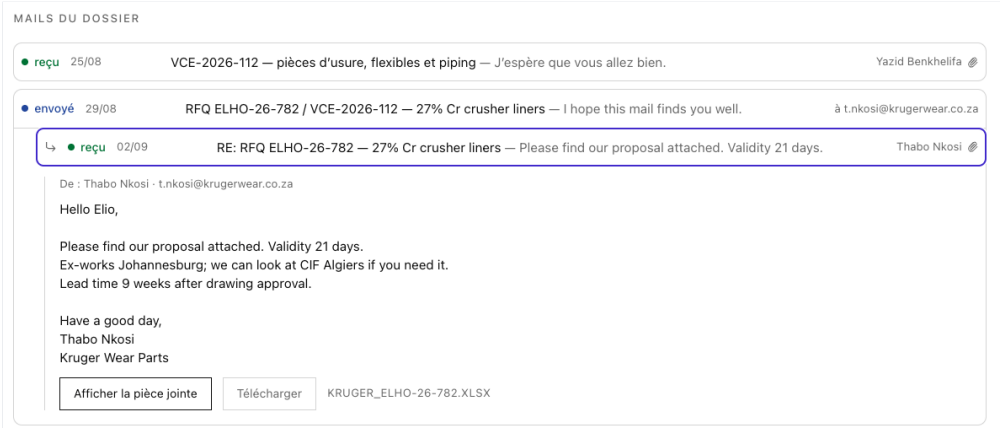


FIGURE 6 · Réponse fournisseur rattachée au dossier, avec sa pièce jointe archivée et ses conditions relevées.

L'ARBITRAGE

Toutes les combinaisons sont calculées et classées. Celle qui est retenue vient avec la raison de son choix.

Le prix seul ne décide pas

Sur ce dossier, la combinaison retenue coûte 7,7 % de plus que la moins chère, ce qui reste sous le seuil interne de 10 %. Elle livre en six semaines au lieu de neuf. L'application applique la règle et explique son raisonnement.

COMBINAISONS POSSIBLES

▼

Sahara Cast + RhineFlange

56 484 € (hors flexibles)6 semainesretenue

Combinaison favorite : 7,7 % plus chère que Kruger, donc sous le seuil de 10 %, avec 3 semaines de délai gagnées (6 semaines contre 9). Reste à compléter par les flexibles.

LIGNE	DÉSIGNATION	FOURNISSEUR	QTÉ	PRIX U. HT	TOTAL HT
1	Chemise concave 27% Cr	Sahara Cast	6	5 190	31 140
2	Manteau 27% Cr	Sahara Cast	6	3 870	23 220
3	Cheek plate	Sahara Cast	12	440	5 280
6	Bride WN RF 10" 150#	RhineFlange	4	186	744
8	Goujons B7 + 2H	RhineFlange	32	4,80	154

>

Kruger + RhineFlange

52 438 € (hors flexibles)9 semainespossible

>

Combinaison complète

— — ● incomplète

FIGURE 7 · Combinaisons calculées, avec le détail ligne par ligne de celle qui est retenue et l'état des offres encore attendues.

05 · RÉPONSE CLIENT

Selon votre configuration, l'application envoie la réponse au client, ou la prépare et laisse votre équipe garder la main sur l'envoi.

Une offre complète, prête à partir

Page de garde, références, conditions générales de l'offre, bordereau de prix avec les frais annexes, tableau de conformité aux exigences du client, conditions de livraison et mentions légales.

DOSSIER FICTIF - DOCUMENT DE DEMONSTRATION

ELHO IMPORT EXPORT

Industrial supply & trading

OFFRE COMMERCIALE

Offre ELHO-26-764

Nordlys Wind Service A/S - request for quotation NWS-SPARES-19
Flexibles hydrauliques, embouts ORFS, gaine anti-abrasion et colliers

Client

Nordlys Wind Service A/S - Havnegade 22, 8700 Esbjerg, Danemark

À l'attention de

Søren Holm - s.holm@nordlys-wind.dk

Référence client

NWS-SPARES-19

Référence Elho

ELHO-26-764

Chargé d'affaires

Camille - camille@elho-se.com

Date d'envoi

12 août 2026

Statut

Offre envoyée au client



ELHO IMPORT EXPORT

Région et agencement industriel - poles NPD, industrie, éolien, matériel Ex
12 quai de la Douane, 13002 Marseille, France - contact@elho-se.com - +33 4 91 00 44 21

ELHO-26-764

FIGURE 8 · Page de garde de l'offre générée.

DOSSIER FICTIF - DOCUMENT DE DEMONSTRATION

ELHO IMPORT EXPORT

ELHO-26-764

Objet

Offre couvrant l'intégralité des cinq lignes de votre demande NWS-SPARES-19. L'ensemble des articles est d'origine Union européenne et la gaine anti-abrasion proposée est agréée MSHA, conformément à votre exigence explicite.

Conditions générales de l'offre

IncoTerm

DAP Esbjerg (Incoterms 2020), emballage inclus

Monnaie

EUR - prix fermes

Validité

45 jours à compter du 12 août 2026

Réglement

30 jours net

Origine

Royaume-Uni et Union européenne - déclarée ligne par ligne

Certificats

EN 10204 3.1 pour la ligne 5, rapport d'épreuve pour les ensembles serifs

Bordereau de prix

L.	Désignation	U.	Qte	P.U. HT	Total HT	Détail (seul.)
1	Flexible hydraulique SAE 100R11 12x10, 6 nappes, 420 bar	m	180	18,80	3 402,00	4
2	Embout ORFS 1" 316-12 dent, acier, sert usiné	pc	60	9,40	564,00	4
3	Embout ORFS 1" 316-12 coudé 90°, acier, sert usiné	pc	40	12,80	512,00	4
4	Gaine anti-abrasion agréée MSHA, DI 32 mm	m	180	4,20	756,00	4
5	Collier de serrage inox AISI 316, 32-38 mm	pc	200	2,15	430,00	3
Total HT rendu DAP Esbjerg					5 673,00	

Prix en euros, hors taxes, rendu DAP Esbjerg. Délai exprimé en semaines calendaires à compter de la réception de la commande.

Conformité aux exigences

Exigence	Réponse Elho
Agrement MSHA de la gaine (ligne 4)	Agrement MSHA explicitement mentionné au catalogue du fabricant
Origine des marchandises	Royaume-Uni pour les lignes 1 à 4, Union européenne pour la ligne 5
Numéros de lot et date de fabrication	Fournis à la livraison pour les lignes 1 et 4
Certificat EN 10204 3.1	Fourni pour la ligne 5
Serrage et épreuve en usine	Ensembles serifs et éprouvés, rapport joint à la livraison

Livraison

Expédition unique vers votre entrepôt d'Esbjerg. Sur la base des délais ci-dessus, mise à disposition attendue en semaine 38, avant votre échéance du 30 septembre 2026.

Offre envoyée le 12 août 2026. Nous restons à votre disposition pour toute précision technique ou toute demande de fractionnement de la livraison.

Elho Import Export - 12 quai de la Douane, 13002 Marseille - contact@elho-se.com

Page 2

FIGURE 9 · Bordereau de prix, conformité aux exigences et conditions de livraison.

ElhoWorld · Appels d'offres

9

VOUS LUI DITES UNE FOIS

L'agent intervient à tout moment du cycle de vie d'un appel d'offres. C'est par lui que l'équipe valide, corrige et enrichit les règles.

Vous lui dites une fois. Il l'applique **où vous voulez**.

Le processus est déterministe du téléchargement de l'appel d'offres à l'envoi de la réponse. L'agent intervient aux points où il faut du jugement, et c'est lui qui porte les choix.

Il propose les fournisseurs à consulter, recommande la combinaison à retenir, répond aux questions sur l'historique des dossiers, et enregistre les règles que l'équipe lui donne.

LA PORTÉE D'UNE RÈGLE

C'est le point qui distingue une correction ponctuelle d'un apprentissage. Quand l'équipe énonce une règle, l'agent l'enregistre et demande jusqu'où elle s'applique.

PORTÉE Ce dossier	Ce client	Ce pays	Cette famille de produits	Tout le système
----------------------	-----------	---------	------------------------------	-----------------

Du cas particulier à la règle d'entreprise, choisie au moment où on la donne.

Vous corrigez un délai de livraison, et cette règle vaut pour ce dossier. Vous indiquez que ce client veut toujours ce fournisseur, et cette règle vaut pour tous ses appels d'offres. Vous posez qu'en dessous d'un certain montant on écarte le sourcing lointain, et cette règle vaut pour l'ensemble du système.

LE DIALOGUE

L'équipe tranche en une phrase. L'agent applique, récapitule, signale ce qui reste ouvert, et demande si la règle doit évoluer.

Une décision en une phrase, une règle en une question

L'équipe arbitre en faveur du délai contre le prix. L'agent enregistre le choix, recalcule le total, signale la ligne encore non couverte, et pose la seule question qui compte : ce cas devient-il la règle, ou reste-t-il une exception ?

E

Elio · ELHO-26-782
● En ligne — connaît ce dossier

On va retenir Kruger et RhineFlange finalement. 9 semaines sont acceptable, pour un prix moindre

E

Compris, j'écarte Sahara Cast et je retiens Kruger pour l'usure et RhineFlange pour le piping.

Récapitulatif :

- Total : 52 460 € HT
- Délai : 9 semaines (Kruger), validé par vous
- RhineFlange garde un trou : le joint spiralé 10" 150# reste à compléter.

Point de vigilance : jusqu'à présent la règle Vallum fixait un seuil à 10 % maximum par rapport à la meilleure offre. Avec ce choix, on est à environ 7 % moins cher que Kruger seul sur le piping, mais on passe de 6 à 9 semaines. Est-ce que je mets à jour la règle Vallum pour autoriser explicitement ce type d'arbitrage prix/délai, ou je laisse la décision en l'état comme exception ?

Si vous confirmez, je passe l'étape 5 à « fait » et je prépare le projet d'offre client à envoyer à Yazid Benkhelifa.

Écrire à Elio...

↑

FIGURE 10 · L'équipe retient une combinaison plus lente et moins chère. L'agent relève que le seuil interne de 10 % est dépassé dans l'autre sens, et propose de mettre la règle à jour.



VI · VOTRE PROCESSUS, VOS DONNÉES, VOS OUTILS, VOS RÈGLES

CE QU'UN PRODUIT
STANDARD LAISSE
DEHORS

Répondre à un appel d'offres mobilise des règles qui n'appartiennent **qu'à vous**.

La liste des pays qui exigent un certificat de conformité, avec son mode de calcul et son plancher. Le dossier réglementaire propre à certaines destinations. Les incoterms définis client par client. Les préférences fournisseurs par client et par famille de produits. Les coefficients de marge par typologie. La marge appliquée aux frais annexes. Le délai de livraison à ajouter au délai de fabrication selon la zone de production. Le seuil d'écart au-delà duquel on prévoit deux livraisons. La devise de facturation et sa marge de sécurité sur le change.

Ces règles constituent votre savoir-faire commercial. C'est ce qui explique une marge tenue et un client fidèle.

Un produit standard couvre la moyenne de votre secteur.

Vos règles restent à l'extérieur, et l'équipe les rattrape à la main dans un tableur ouvert à côté. L'application part de ces règles, les exécute, et votre équipe les fait évoluer sans développeur.

01 Analyse de l'appel d'offres

Quand un appel d'offres arrive par mail, l'application ouvre un nouveau dossier et lui attribue son identifiant interne. Le numéro suit votre nomenclature.

Dès la réception, l'application relève le client, le contact, le pays et la date limite, puis lit la pièce jointe et en extrait chaque article avec sa quantité et son unité. La numérotation du client est conservée d'un bout à l'autre.

Quand le client a ses spécificités enregistrées et que l'équipe joint ses instructions au mail, l'application applique les deux. Conditions de paiement, zone de sourcing, incoterms, choix de fournisseur, demande d'inspection exceptionnelle.

02 Recherche des fournisseurs

Après l'analyse, l'application rapproche chaque article de votre référentiel et retient les fournisseurs capables de le fournir, en respectant vos règles générales et les préférences propres au client. Sous un certain montant, elle écarte le sourcing lointain.

Pour chaque article, l'application retient au plus trois fournisseurs, selon leur priorité au référentiel.

Quand aucun fournisseur ne correspond à un article, l'application le signale à l'équipe et attend. L'article reste visible au lieu de disparaître.

Quand l'équipe indique un fournisseur en langage courant, l'application relance sa recherche et met à jour la liste en une minute.

Avant tout envoi, l'application soumet sa sélection à l'équipe. L'équipe valide, retire un fournisseur, ou réduit son périmètre à certains articles.

03 Consultation et relances

Quand la sélection est validée, l'application rédige un mail de demande de prix par fournisseur, avec ses seuls articles concernés, en français ou en anglais selon son interlocuteur.

Avant l'envoi, l'équipe relit chaque mail et le modifie librement. Une quantité, une précision, le nom du client final quand un fournisseur le demande.

Quand une information manque, un incoterm ou toute autre donnée nécessaire, l'application la demande à l'équipe et suspend l'envoi. Une demande de prix incomplète reste en attente.

Sans réponse au bout de deux jours, l'application relance le fournisseur avec l'équipe en copie. Sans réponse au bout de quatre jours, elle relance une seconde fois et alerte l'équipe. Dès qu'un fournisseur répond ou pose une question, elle transfère et met à jour le délai du dossier.

04 Comparaison des offres

Quand un devis arrive de la part d'un fournisseur, l'application lit le prix dans le corps du mail ou dans la pièce jointe, et l'inscrit au dossier avec ses frais annexes.

Quand plusieurs fournisseurs ont répondu, l'application calcule toutes les combinaisons possibles et les classe.

Quand deux combinaisons sont proches, l'application arbitre entre le prix et le délai selon vos règles internes, et explique son choix. Six semaines de livraison peuvent valoir mieux qu'un prix légèrement inférieur.

Quand un article revient plus tard que les autres, l'application prévoit deux livraisons au-delà d'un certain écart.

Quand les offres arrivent dans deux devises, l'application retient celle qui pèse le plus en volume et convertit au taux du jour, marge de sécurité comprise.

05 Réponse client

Quand l'équipe retient une combinaison, l'application applique vos coefficients de marge par famille de produits et calcule le prix de vente.

Quand l'offre est validée, l'application génère la réponse complète : page de garde, sommaire, tableau d'offre avec frais annexes, conditions commerciales et mentions légales.

Selon votre configuration, l'application envoie la réponse au client, ou la prépare et laisse votre équipe garder la main sur l'envoi.

06 L'agent

À tout moment du cycle de vie d'un appel d'offres, l'équipe dialogue avec l'agent. C'est par lui qu'elle valide, qu'elle corrige et qu'elle enrichit les règles, chaque fois que l'application attend une décision.

Quand l'application attend une validation, l'équipe répond à l'agent. Elle confirme, elle ajuste, elle demande un changement. Le processus reprend là où il s'était arrêté.

Quand l'équipe corrige une donnée, l'agent recalcule ce qui en dépend. Un délai de livraison qui change fait remonter une autre combinaison en tête.

Quand l'équipe énonce une règle, l'agent l'enregistre et demande jusqu'où elle s'applique. Ce dossier, ce client, ce pays, cette famille de produits, ou tout le système. La correction d'aujourd'hui devient la règle de demain.

LA LIMITE DU LOGICIEL
DU MARCHÉ

Un logiciel du marché sait faire ce que font tous vos concurrents.

Vos règles d'éligibilité, vos offres, votre façon de qualifier un fournisseur et vos coefficients restent à l'extérieur. Ce sont pourtant eux qui vous distinguent de vos concurrents.

Vos équipes complètent le produit à la main, tous les jours

L'abonnement est la moitié de la facture. L'autre moitié se compte en heures : recopier les articles, relancer les fournisseurs, croiser les devis dans un tableur, reconstituer où en est un dossier. Cette moitié-là coûte souvent davantage que la première.

Vos données appartiennent à l'éditeur

Elles vivent sur son infrastructure, dans son format, selon ses règles d'export. Le jour où vous voulez partir, la migration devient un projet à part entière, long et coûteux, et une partie de votre historique reste sur place.

Son avenir vous échappe

Un éditeur relève ses tarifs, retire une fonctionnalité, se fait racheter, ferme votre offre. Un logiciel dont vous détenez le code vous laisse maître du calendrier.

LES QUESTIONS QUI REVIENNENT

Telles qu'elles nous sont
posées en rendez-vous.

« Un logiciel de gestion des achats ferait la même chose. »

Un outil du marché centralise des demandes et des fournisseurs. Vos règles d'éligibilité, vos coefficients par famille, votre calcul des frais annexes et l'arbitrage entre prix et délai restent à construire.

« Et le jour où nous aurons besoin de faire évoluer le système ? »

Vous en êtes propriétaire. Le code vous est livré, la documentation aussi, et vos règles métier sont écrites. Vous choisissez qui développe la suite, nous ou quelqu'un d'autre. Aucune feuille de route d'éditeur ne décide à votre place.

« Comment savons-nous que ça fonctionne ? »

Trois itérations de correction par lot pendant le projet, un mois de maintenance après la réception, et ensuite le code vous appartient. Vous choisissez qui intervient.

« L'investissement de départ est plus lourd. »

Comparez sur la durée de vie du système, en ajoutant les heures que votre équipe cesse de passer à compenser ce que l'outil laisse dehors.

AVANT MÊME LA SIGNATURE

La définition écrite de vos règles vous est remise avant le démarrage du projet, souvent accompagnée d'une maquette de l'application.

La définition écrite de votre besoin et de vos règles métier

Vous la recevez avant le démarrage, et même avant toute signature. Beaucoup de nos clients formalisent leurs propres règles pour la première fois à cette occasion, et ce document leur reste quelle que soit la suite.

L'application installée sur votre serveur

Vos données restent chez vous, dans votre infrastructure, sous votre contrôle.

Le code source et la licence perpétuelle

Vous détenez le système. Vous décidez qui le fait évoluer, et quand.

L'utilisation à vie, sans abonnement

Le coût est engagé une fois. Aucun renouvellement, aucune augmentation annuelle, aucune offre retirée du catalogue.

La documentation et les guides utilisateurs

Un nouvel arrivant devient autonome en lisant, à n'importe quel moment.

La formation de votre équipe

Chacun sait utiliser l'outil le jour de la mise en production.

Trois itérations de correction par lot livré

Chaque lot est testé sur vos cas réels et corrigé jusqu'à ce qu'il tienne.

Un mois de maintenance après la réception

Le temps de tourner en conditions réelles et de faire remonter ce que les tests laissent passer.

MISE EN PLACE D'ELIO

Nous installons ce parcours chez des entreprises exigeantes.

Opérationnel dans votre équipe en huit semaines.

Le point d'entrée : un diagnostic de trente minutes.

Vous nous présentez vos données, vos outils, vos process et votre délai de réponse actuel. Nous calculons ensemble ce que votre parcours vous coûte aujourd'hui : le temps de votre équipe, les coûts associés, et le profit que ce délai vous laisse sur la table.

ElhoWorld · www.elhoworld.com